

<<每天学点心理操纵术全集>>

图书基本信息

书名：<<每天学点心理操纵术全集>>

13位ISBN编号：9787502181413

10位ISBN编号：7502181415

出版时间：2011-2

出版时间：石油工业

作者：王子鱼

页数：228

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<每天学点心理操纵术全集>>

内容概要

每一个人都离不开与他人的交往。

但是，为什么有些人在人际交往中会如鱼得水、左右逢源，而有些人却举步维艰、进退维谷呢？

学点心理学，运用心理操纵术处理人际交往中的种种问题，就能变难为易，成为赢得人心的社交高手。

本书旨在教你如何运用心理操纵术，用眼睛洞察一切，“读”懂他人的微妙心思，并对之作出精准的判断，理解对方每一个表情、每一个动作所传达出来的信息，你才能得知他们内心真正的想法，从而决定自己该扮演什么样的角色、说什么样的话、做什么样的事。

运用心理操纵术中的心理博弈，有效地利用他人心理，迅速掌控他人心理，让你在心理上掌控全局并战胜对手……

<<每天学点心理操纵术全集>>

书籍目录

第一章 发现你不为人知的能量——掌控自我情绪展现正面形象

- 心理暗示术：唤醒沉睡的自信
- 直面挫折术：不为自己的失败找借口
- 坚持自我术：不为取悦别人而改变自己
- 自我镇静术：远离怯场有高招
- 先声夺人术：设计一个别出心裁的自我介绍
- 表情操控术：练就人见人爱的面部表情
- 一视同仁术：对所有人态度一致能增加你的可信度
- 巧用直觉术：第一印象直觉最重要
- 背后好话术：利用传声筒巧树好形象

第二章 获得操控他人的力量——认清人性一眼看透对方的真实想法

- 饥饿疗法术：来之不易的东西才会更珍惜
- 鸟笼效应术：利用惯性思维解决问题
- 情感影响术：情感左右着人的大部分决定
- 对比心理术：找一个有利于你的参照物
- 心理盲点术：给他看他想看到的东西
- 巧辨习惯术：从口头禅里找到对方的“鼻子”
- 以衣取人术：服饰是对方真实自我的外化
- 饮食分析术：对食物的偏好能反映出内在性格
- 消费试金术：金钱观背后的人生观
- 酒后识人术：袒露深藏心底的秘密

第三章 喂“饱”对方的情绪——隐藏自我化解敌意

- 雾里看花术：放一个“烟幕弹”
- 虚张声势术：吹嘘一下自己的实力又何妨
- 后发制人术：让别人先开口
- 低调平和术：平和中练就能力
- 交换立场术：站在他的立场，给一个让他信服的理由
- 激发好奇术：“不知当讲不当讲”，他马上洗耳恭听
- 从众心理术：告诉他，别人都这样

第四章 温柔地撬开他的心门——赢得好感让他人敞开心扉

- 交谈让步术：谈话中让对方占上风
- 认真倾听术：做一名合格的观众
- 适当停顿术：适时地闭上嘴巴
- 境遇对比术：你只有比他“更惨”，他才能放心倾诉
- 好为人师术：假装你不了解他才会主动说出来
- 行动赞美术：找准时机献些“小殷勤”
- 委婉表达术：含蓄地称赞异性更有效
- 借力称赞术：拉拢同时见面的“第三者”
- 曲线迂回术：关心对方最亲近的人
- “无心”插柳术：好话要“不经意间”说出来

第五章 将认同植入他的潜意识——增强说服力求人办事很容易

- 最佳目标术：找对人才能办成事
- 放低目标术：从对方最能实现的那个目标做起
- 避开忌讳术：了解对方禁忌不要踏入雷区
- 来日方长术：被拒绝了也要给双方留有余地

<<每天学点心理操纵术全集>>

递进称呼术：头衔一名字_昵称

缺点突破术：有选择地说出他人的缺点让你更可信

加深印象术：见面次数多胜于见面时间长

增加期待术：对你有期待才会信服你

第六章 建立起自己的智囊团——深谙交往技巧让对方主动效力

亲疏分类术：将你的人脉分出亲疏与类别

立足现实术：不要将人际关系理想化

借鸡生蛋术：让朋友成为你的“智囊团”

扩大圈子术：多交几个自己“圈”外的朋友

容人之量术：牺牲自己的虚荣心

选择迷惑术：设置一道选择题

第七章 敢于发出自己的声音——玩转职场跟谁都能是朋友

主动迎战术：主动出击让你的优秀在对比中显现出来

有效拒绝术：让对方主动放弃

时间拖延术：拖过对方的“三分钟热度”

以退为进术：不反驳但也决不轻易放弃

共同御敌术：找到共同的敌人

设置问题术：让他人的回答都在你的可控范围内

表露个性术：做有个性的新朋友

交流信息术：做个信息发射中心

利用问题术：提出无法用一个词来回答的问题

直面尴尬术：用尴尬化解尴尬

第八章 让他亮出最后的底牌——交际应酬中操控他人情绪

立场互质术：从他家人的态度与方式上找到他的软肋

打草惊蛇术：越戒备纰漏越多

巧用权威术：权威最容易让他亮出底牌

情绪操控术：引发对方情绪起伏让其褪去伪装

蒙混过关术：关键时刻装傻方能保全自己

自嘲解围术：勇于自嘲的人才能拥有从容人际关系

自然败阵术：有技巧地被对方打败

退居幕后术：让对方站在聚光灯下

第九章 那些不能突破的底线——绕行交往禁区的心理策略

适可而止术：切忌凡事包打听

谦和隐忍术：切忌讲大话吹嘘自己，不顾别人的感受

坦荡磊落术：切忌卖弄玄虚，卖关子吊别人胃口

保持神秘术：切忌过分暴露自己的隐私

<<每天学点心理操纵术全集>>

编辑推荐

学会如何与领导、同事、下属、客户、朋友、同学、亲人等周围与你联系最紧密的人相处，并且学会如何洞察他们的内心，并自信自如地与之交往，从而营造和谐的人际关系。
洞察人性的心理弱点，利用小策略解决大问题。

<<每天学点心理操纵术全集>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>